

你在给客户打电话的时候是不是经常遇到这样的问题：

“我很忙，在开会”

“我暂时不需要”

等等一系列被拒的理由

所以在短暂的开头，你该如何抓住客户？



作为电话销售，我们始终要有一个清醒的认识，只要他是一个真正有意向的客户，他总是不会错过任何一个能帮助他做出购买决策的有利信息的，只是这些信息如何以客户更愿意接收的方式传达给他呢？

### 1、首次通话，理由越简单越好

很多销售在挂了电话后，会发现，自己说了什么完全不知道，该说的没说，不该说的解释半天。这些因为在你打电话前，并没有做好准备工作。

比如，你要给一个潜在客户打电话，打电话之前你首先要知道自己的目的是什么，同时对方真正的需求。

明确了这些目的，你就可以做一个简单话术的草稿，用最短的时间来传输关键的信息，清楚的知道，三句话之后会怎样。

### 2、打电话前先给客户发一条短信。

很多电话直接打过去给客户，没有什么正当的理由，客户就不太乐意接听。如果在打电话给客户之前，提前半个小时或1个小时给客户发去一条短信，等过了半个小时或1个小时之后，再给客户打电话，接通电话后询问客户是否已经收到你之前发送的短信，也可以询问是否阅读了短信，这样的理由就比较充分了，而且会引起客户的关注。这样的电话，客户也是比较乐意接听的。

### 3、巧妙运用登门槛策略。

所谓的登门槛策略，就是先提出一个极小极容易达到的要求，一旦对方答应了之后，再提出一个更大一点的要求，往往比较容易获得许可。比如，刚接通电话的时候，客户就说比较忙，其实不要着急，有可能这只是一个不想接听你电话的借口而已。电话销售应该采用登门槛策略，直接跟客户说，能不能占用他的一分钟告诉他一件很重要的事情。只要客户愿意给你1分钟，而且说的事情确实很重要，那么客户就有可能愿意给你2分钟，3分钟，甚至是10分钟。

### 4、在合适的时间打电话，客户比较乐意接听。

比如不应该在工作日的上午9点半之前打电话，这时候客户可能在开会，不应该在中午12点至下午14点之间打电话，这时候客户可能在休息。如果是周末，不应该在上午11点之前打电话，这时候客户可能还在睡懒觉。可以在周五的下午打电话，这

时候，快到周末了，客户没有什么心思在工作上，打电话给他是比较合适的。也可以在客户发薪日的第二天打电话，这时候的客户心情会比较好。当然，这些个人作息时间，都应该在客户来店的时候提前了解清楚。

## 5、首次被拒绝不要放弃

接通电话，客户很快被拒绝是再正常不过的，因为对于客户来说，一个陌生电话，有什么想聊的，这也并不能代表客户不喜欢你。

我曾经听到过一个保险公司销售打电话，对方一听是卖车险的，我之前也有车险啊，立马说不需要，但是销售马上紧接着说，你现在购买能剩下1300元现金，而且这个现金是直接反到你的手上的。对方一听立马有了兴趣，也就顺势了解下去了。

## 6、每次与客户接触都为下一次的联系埋下伏笔。

恋爱高手在约女孩子吃饭时，总是能找到很多理由，比如为了纪念第一次见面，纪念第一次看电影，纪念第一次一起压马路等等，只要有了理由，而且让女孩子觉得他是一个细心的人，那女孩子就会屁颠屁颠的和他出去约会了。电话销售也应该善于寻找理由和客户进行互动，比如在客户来展厅的时候，电话销售要有意识的对客户提出的问题，留一两个表示无法回答，然后在笔记本上记录下来，等客户离店之后，再打电话给客户时，直接告诉客户，打电话给他是为了解答他上次来店时留下来的问题。这样的电话，客户不仅愿意接听，而且还会觉得这位销售员很细心，很把客户的问题当一回事，客户心里也会很高兴，从而为销售员的表现增分不少。

## 7、电话内容出乎客户的意料。

比如电话一接通就直接告诉客户，你这次打电话给他不是说产品的事情，而是想找他帮个忙，而且一定要声明，这个忙是一个非常简单的，只要他举手之劳就能做到的，而且是客户最擅长的，这样的忙，客户是比较愿意帮的。有个销售员特别留意客户的个人爱好是什么。有一次，她了解到一个客户的爱好是钓鱼，后来在打跟踪电话时，她直接找客户咨询如何购买鱼饵的问题，刚好聊到的是客户最擅长的事情，客户就跟她聊了半个多小时。最后成了好朋友，订单也成了她的囊中之物。